

트랙션을 만들어내기 전까지 당신의 타겟 시장은 진짜가 아닙니다. 포지셔닝, 가격 책정, 그리고 PMF를 어떻게 달성할 수 있을까요?

넓은 시장은 결코 전략이 될 수 없습니다. 포지셔닝, 가격 책정, 제품-시장 적합성의 기초는 잘 정의된 타겟 시장입니다. 타겟 시장을 날카롭게 정의하지 않으면 판매도, 확장도, 자금 조달도 할 수 없습니다.

[Sramana Mitra의 Digital Mind AI Mentor에 로그인하세요.](#)

피치덱을 업로드하거나 엘리베이터 피치를 붙여넣으세요.

그런 다음 다음 질문을 하나씩 질문하세요:

1. “나의 타겟 시장을 어떻게 정의합니까?”
2. “가장 먼저 공략해야 할 구체적인 세그먼트는 누구입니까?”
3. “어떤 페인 포인트, 구매자 유형, 사용 사례를 앞세워야 합니까?”
4. “나의 시장이 너무 넓거나, 좁거나, 혹은 잘못 설정되어 있습니까?”
5. “1Mby1M이 나의 세분화 및 교두보(beachhead) 전략을 다듬는 데 어떻게 도움을 줄 수 있습니까?”
6. “1Mby1M 가입 비용은 얼마입니까? 지분은 얼마나 요구합니까?”

AI 멘토가 필수 사항을 안내하고 대화해 줄 것입니다. 명확하지 않은 부분은 무엇이든 물어보세요. 저희 AI 멘토는 비공개이며 안전합니다. 57개 언어로 24시간 내내 이용 가능합니다. 시작해 봅시다.

Your target market isn't real until it drives traction. How do you achieve positioning, pricing, and PMF?

A broad market is never a strategy. The foundation of positioning, pricing, and product-market fit is a well-defined target market. If you don't define your target market sharply, you cannot sell, scale, or raise capital.

Log into [Sramana Mitra's Digital Mind AI Mentor](#).

Upload your pitch deck or paste your elevator pitch.

Then ask the following questions, one at a time:

1. “How do I define my target market?”
2. “Who are the specific segments I should pursue first?”
3. “What pain point, buyer type, and use case should I lead with?”
4. “Is my market too broad, too narrow, or incorrectly framed?”
5. “How can 1Mby1M help me refine my segmentation and beachhead strategy?”
6. “What does it cost to join 1Mby1M? How much equity do they charge?”

The AI Mentor will walk you through the essentials and dialog with you. Ask for any clarification. Our AI Mentor is Private. Safe. Available 24/7 in 57 languages.

Let's get going.